EL CONDUCTISMO

¿Qué es?

Es una teoría del aprendizaje que afirma que todas las conductas se aprenden y adquieren mediante la interacción con el entorno a través de procesos de condicionamiento.

En su origen, el conductismo tradicional deja de lado lo intrapsíquico para focalizarse en la **conducta observable**, es decir, prioriza lo objetivo por encima de lo subjetivo. John Watson (1913) afirmaba que el objetivo de la psicología debía ser predecir y controlar el comportamiento observable, y no describir y explicar los estados de conciencia (Miller, 1983).

John Watson (1913) resume los supuestos del enfoque conductista de la psicología:

- La psicología conductista estudia los comportamientos que son observables y cuantificables.
- Los comportamientos se aprenden sobre todo a partir de la interacción con nuestro entorno.
- Los humanos y los animales muestran patrones de aprendizaje muy similares, por lo que las conclusiones de los experimentos con animales pueden generalizarse/extrapolarse a los humanos.
- En consonancia con su enfoque objetivo y científico de la psicología, los experimentos realizados por el enfoque conductista son, en su mayoría, controlados en laboratorio.

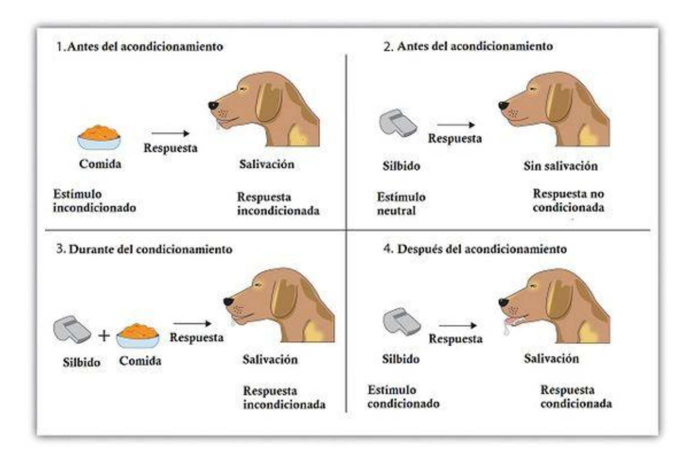
Por tanto, el conductismo en psicología puede definirse como una corriente psicológica que estudia de forma experimental, objetiva y natural la conducta observable.

Ahora sabemos dónde se originaron los principios básicos del enfoque conductista, pero aún tenemos que hablar de cómo se formaron inicialmente las teorías conductistas. Todo empezó con dos hombres**: Ivan Pavlov** (condicionamiento clásico) y B.F. **Skinner** (condicionamiento operante).

Condicionamiento clásico: El perro de Pavlov

En 1897, Ivan Pavlov fue el primero en demostrar un fenómeno conductista llamado condicionamiento clásico.

Puso a prueba esta teoría observando la respuesta de un perro a un estímulo repetido. Observó que el emparejamiento repetido del sonido de una campana (estímulo neutro) con comida dada a los perros simultáneamente podía generar una respuesta condicionada, es decir, salivación al sonido de la campana, aunque no se proporcionara comida.



Los pasos del experimento de Pavlov eran los siguientes:

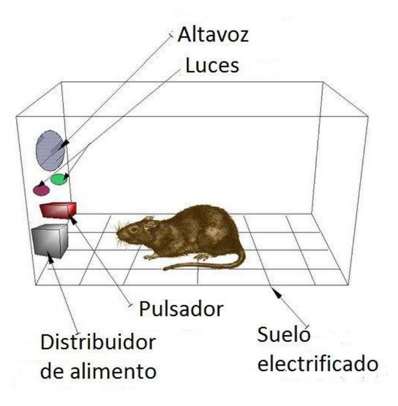
- Los perros salivaban (respuesta incondicionada) cuando se les proporcionaba comida (estímulo incondicionado).
- Luego se hacía sonar la campana (estímulo neutro) cada vez que se les proporcionaba comida.
- Gradualmente, tras repetidos emparejamientos, los perros salivaban al sonido de la campana incluso cuando no se les daba comida. El timbre se convirtió en el estímulo condicionado, y la salivación en la respuesta condicionada.

Los perros aprendieron a asociar el sonido de la campana con el hecho de ser alimentados. El sonido de la campana se convirtió en un desencadenante para los perros que provocaba salivación, aunque no se les diera comida.

Video para entender mejor: https://youtu.be/y180PrDlm7g

El condicionamiento operante: La caja de Skinner

Cuando los seres humanos o los animales responden al entorno, sus acciones van seguidas de consecuencias. Si el resultado es positivo, el comportamiento se repetirá. Si la consecuencia es desagradable, se evitará el comportamiento. Si las consecuencias son positivas, se refuerza la conducta; si son negativas, se extingue. Por ejemplo, si alguien estudia para un examen (conducta) y obtiene una buena calificación (consecuencia positiva), es probable que estudie más en el futuro. Pero si estudia y obtiene una mala calificación (consecuencia negativa), es menos probable que estudie tanto la próxima vez.



B. F. Skinner decidió probar esta teoría colocando una rata hambrienta en una jaula con una palanca. Cada vez que se accionaba la palanca, caía una paleta de comida en un dispensador. La rata aprendió rápidamente este comportamiento y, tras introducir varias veces la comida en el dispensador, pulsaba la palanca cuando tenía hambre.

Este experimento se conoce como el experimento de la caja de Skinner.

Video para comprender mejor: https://youtu.be/YgeAFhq-vno?si=aa3qBd6e3zYxbKc2

Skinner sugirió que durante el condicionamiento operante se producen varios tipos de aprendizaje:

- El **refuerzo positivo** es cuando se recompensa una acción; aumenta la probabilidad de repetir los comportamientos deseados. Por ejemplo, te dan un helado cuando terminas todos los deberes antes del fin de semana.
- El **refuerzo negativo** es cuando una acción evita un resultado desagradable que aumenta la conducta deseada, como cuando te pones crema solar para evitar las quemaduras solares.
- El **castigo** es cuando una acción realizada tiene una consecuencia negativa. Disminuye los comportamientos no deseados, por ejemplo, cuando te suspenden en el colegio por incumplir las normas.

Otros conceptos para comprender mejor:

1. Estímulo: Este término se refiere a cualquier señal, información o evento que produce una reacción (respuesta) de un organismo.

2. Respuesta: Cualquier conducta de un organismo que surge como reacción a un estímulo.

3. Condicionamiento: El condicionamiento es un tipo de aprendizaje derivado de la asociación entre estímulos y respuestas.

4. Refuerzo: Un refuerzo es cualquier consecuencia de una conducta que aumenta la probabilidad de que ésta vuelva a darse.

5. Castigo: Opuesto al refuerzo: consecuencia de una conducta que disminuye la probabilidad de que vuelva a darse.

En resumen, la teoría del conductismo operante de Skinner nos permitió entender cómo los estímulos reforzadores del ambiente influyen en nuestra conducta y cómo podemos utilizarlos a nuestro favor.

INFLUENCIA DEL CONDUCTISMO EN LA EDUCACIÓN

Cuando los principios del conductismo se aplican a la pedagogía, el proceso educativo adquiere las siguientes características:

1. El aprendizaje está centrado en el profesor, quien se presenta como modelo de conducta para el alumno y establece los objetivos del aprendizaje.
2. Se emplea el premio y el castigo para reforzar las conductas deseadas y desmotivar las indeseadas.
3. Se utiliza la memorización de contenidos como técnica de aprendizaje.
4. Lo más importante es que el estudiante alcance los objetivos de aprendizaje establecidos y lo demuestre por medio de evaluaciones. El conductismo toma muy poco en cuenta el proceso interno del estudiante durante el aprendizaje.

Los conductistas tienden a concebir a los seres vivos como “tabulas rasas” cuya conducta está determinada por los refuerzos y castigos que reciban más que por predisposiciones internas. El comportamiento, por tanto, no depende principalmente de fenómenos internos, sino más bien del entorno, y no podemos separar ni la conducta ni el aprendizaje del contexto en que tienen lugar.

Aplicación del conductismo en educación

La parte más aplicable de la teoría conductista en el ámbito de la educación es el uso de refuerzos y castigos para modificar la conducta.

Según los estudios efectuados sobre el condicionamiento operante, los castigos son mucho más eficaces que los refuerzos a la hora de modificar la conducta de una persona. Debido a ello, antiguamente era muy habitual darle azotes a un niño que actuaba de forma "incorrecta", humillarle verbalmente, o usar cualquier otro tipo de castigo físico o mental.

Sin embargo, por cuestiones morales y éticas, en las últimas décadas ha empezado a verse que, a pesar de ser eficaces para modificar la conducta, los castigos de este tipo pueden tener consecuencias muy negativas para los niños. Por eso, actualmente las técnicas que se emplean suelen ser de una naturaleza muy distinta.

¿Y qué pasa con los refuerzos?

A pesar de que los castigos hayan demostrado ser más eficaces, los refuerzos también son muy útiles a la hora de modificar conductas. Por eso, se utilizan de manera habitual dentro del ámbito de la educación.

Usar refuerzos en este campo puede suponer desde algo tan simple como elogiar los buenos comportamientos de los niños, hasta herramientas como calificaciones positivas, o entregarle pequeños premios a los que realicen conductas determinadas.

Ejemplos del conductismo en la educación

<u>Reforzamiento positivo</u>. Significa elogiar a un estudiante cuando responde correctamente a una pregunta o darle una recompensa tangible, como una calcomanía con una carita feliz o un premio por completar una tarea.

<u>Condicionamiento clásico</u>. Esta técnica puede aplicarse para establecer asociaciones entre estímulos y respuestas en el aula. Por ejemplo, un maestro puede tocar una campana como señal para comenzar la clase, lo que condiciona a los estudiantes a asociar el sonido de la campana con el inicio de la lección.

<u>Práctica y repetición</u>. Los ejercicios y las tareas repetitivas para reforzar conceptos y habilidades, pueden ayudar a los estudiantes a consolidar la información en su memoria a largo plazo.

<u>Extinción de la atención</u>. Cuando un comportamiento no deseado se presenta en el aula, los maestros pueden aplicar el principio de extinción para reducir su frecuencia. Al ignorar o no reforzar un comportamiento no deseado, los estudiantes pueden perder interés en repetirlo, lo que eventualmente disminuirá su aparición

CRITICAS AL CONDUCTISMO Y CAÍDA DE LA TEORIA

Una de las principales críticas al conductismo es su **enfoque mecanicista**, que reduce el comportamiento humano a una serie de estímulos y respuestas. Esta visión simplista no tiene en cuenta la complejidad de la mente humana y la influencia de factores internos en el comportamiento

Otra crítica importante al conductismo es su énfasis en el **ambiente externo** como determinante del comportamiento. Esta perspectiva ignora la influencia de factores genéticos y biológicos en el comportamiento humano, así como la capacidad de las personas para autorregularse y tomar decisiones conscientes.

Una crítica recurrente al conductismo es su falta de consideración de los **procesos mentales,** como los pensamientos, las emociones y las motivaciones. Estos aspectos internos son fundamentales para comprender el comportamiento humano y no pueden ser ignorados en el estudio de la psicología.

Además, el conductismo tiende a generalizar los principios del aprendizaje basados en el condicionamiento clásico y operante a todas las formas de comportamiento humano. Sin embargo, esta **generalización excesiva** no tiene en cuenta las diferencias individuales y culturales que influyen en el comportamiento de las personas.

A pesar de las críticas y controversias, el conductismo ha contribuido significativamente al campo de la psicología y ha generado importantes avances en el estudio del comportamiento humano. Sin embargo, es necesario considerar las limitaciones y las críticas planteadas para desarrollar enfoques más integrales y holísticos que incluyan tanto los aspectos observables como los procesos mentales.

CONDUCTISMO

Objetivo

Su objetivo es conseguir una conducta determinada, Se centra en el estudio de la conducta observable para controlarla y predecirla.

¿Qué es?

El conductismo es una corriente psicológica que afirma que la conducta humana es adquirida y no innata. Las reacciones o respuestas que un individuo tiene ante los estímulos son aprendidas.

La Finalidad

La finalidad del conductismo es condicionar a los alumnos para que por medio de la educación supriman conductas no deseadas, así alienta en el sistema escolar el uso de procedimientos destinados a manipular las conductas, como la competencia entre alumnos.

El conductismo se sustenta principalmente en dos formas de aprendizaje o condicionamiento

Condicionamiento clásico

Describe una asociación entre estímulo y respuesta contigua, de forma que, si sabemos plantear los estímulos adecuados, obtendremos la respuesta deseada.

Ejemplo

Caso del perro de Pavlov, al que sonaban una campana antes de dar de comer. Con el tiempo, el mero sonido de la campana ocasionaba que el perro empezara a salivar en expectativa de la comida, incluso si ésta no le era entregada de inmediato.

Condicionamiento operante

el aprendizaje se da mediante un condicionamiento doble de castigo y recompensa, es decir, de un estímulo agradable y positivo para reforzar una determinada conducta deseada y uno negativo y desagradable para debilitar una conducta indeseada

Ejemplo

Un ejemplo de ello sería si al mismo perro le diéramos una galleta cuando busca la pelota, pero un golpe cuando ensucia en la alfombra. Al primero se le denomina refuerzo positivo, al segundo refuerzo negativo.

Conductismo en la educación

En el conductismo, el sujeto que enseña es el encargado de provocar dicho estímulo que se encuentra fuera del alumno y por lo general, se reduce a premios y el refuerzo negativo a castigos (para lo que, en la mayoría de los casos, se utilizaron las calificaciones).

Ejemplos de conductismo en el aula

Levantarse al entrar el profesor. Muchos docentes solían exigir a los estudiantes que se levantaran al ingresar el profesor al aula, como señal de respeto.

Reforzar el interés académico. El docente reforzará positivamente al alumno que demuestre un crecimiento de su interés por los temas abordados en clase, mediante reconocimiento público o privado y mejores notas.

La psicología conductista

Es una corriente de la psicología con tres niveles de organización científica que se complementan y retroalimentan recíprocamente: el conductismo, el análisis experimental del comportamiento y la ingeniería del comportamiento.

"Los conductistas definen el aprendizaje como la adquisición de nuevas conductas o comportamientos."